

Como transformar seus leads em clientes

Marcus Barboza

Growth Hacker e Inbound Marketing



SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946



Olá!

Eu sou Marcus Barboza

facebook/insta/linkedin
marcusbarboza
marcus@pericoco.com.br
mionline.com.br
pericoco.com.br

O QUE SÃO LEADS???

Comprador

Antes da internet

- ⊙ **Dor do cliente**
- ⊙ **Falta de informação**
- ⊙ **Ansiedade**

Gatilhos mentais:

- ⊙ **Escassez,**
- ⊙ **Perda ou Urgência,**
- ⊙ **Autoridade**

Comprador

Depois da internet

- ⊙ **Dor do cliente**
- ⊙ **Muita informação**
- ⊙ **Necessidade**

Gatilhos mentais:

- ⊙ **Por quê,**
- ⊙ **Prova social,**
- ⊙ **Reciprocidade**

Afinal, o que os Clientes esperam???

- Ganhar tempo
 - Solução
 - Ter uma experiência prazerosa
1. Resolver o Problema
 2. Baixo Esforço
 3. Emoção

COMO VENDER PARA LEADS???

PACIÊNCIA E MÉTODO

Analizando o FIT do lead e seguir as cadências agendando tarefas

FUNIL DE VENDAS

Conhecer o cliente

JORNADA DE COMPRA

Conhecer o mercado

FERRAMENTAS

Seguir a cadência!

JORNADA DE COMPRA



AIDA (design da campanha): atenção, interesse, desejo e ação

Inbound Marketing (etapas): atrair, converter, relacionar e vender

Inside Sales (Cadências): analisar FIT, follow up, agendar visita, vender

Topo

LEADS

100

Meio

30%

QUALIFICAÇÃO

30

30%

Fundo

20%

OPORTUNIDADES

9

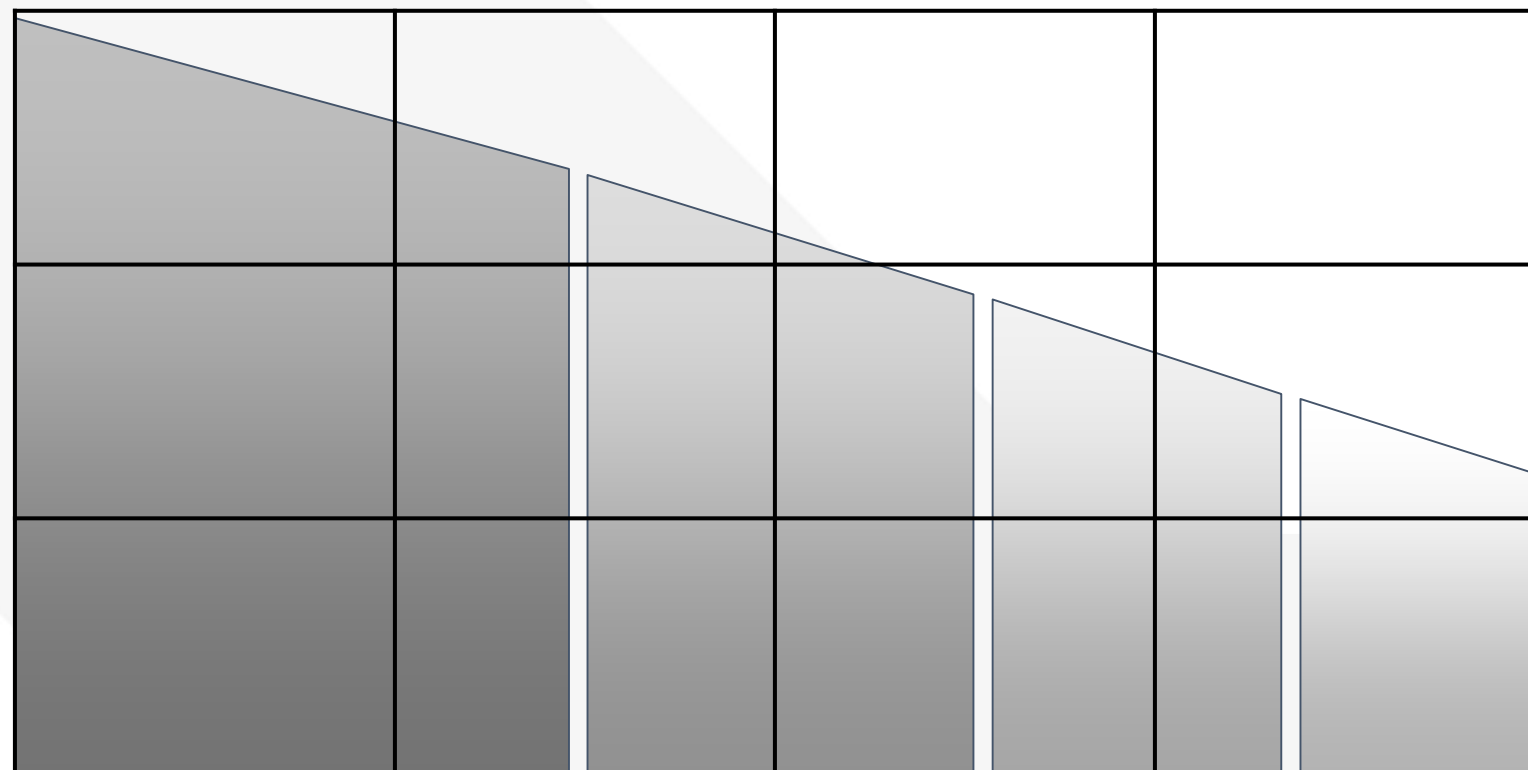
CLIENTES

2

Topo

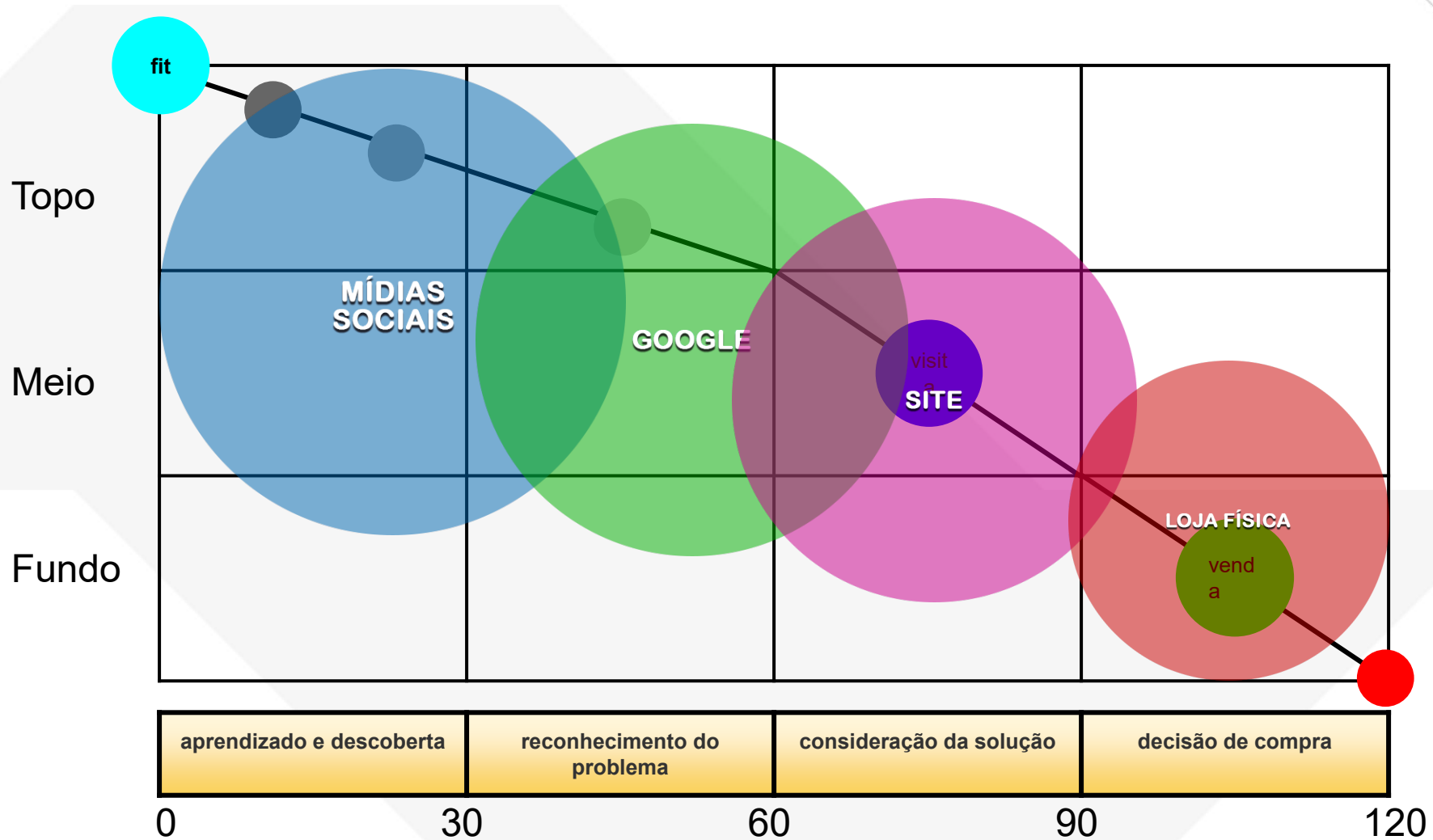
Meio

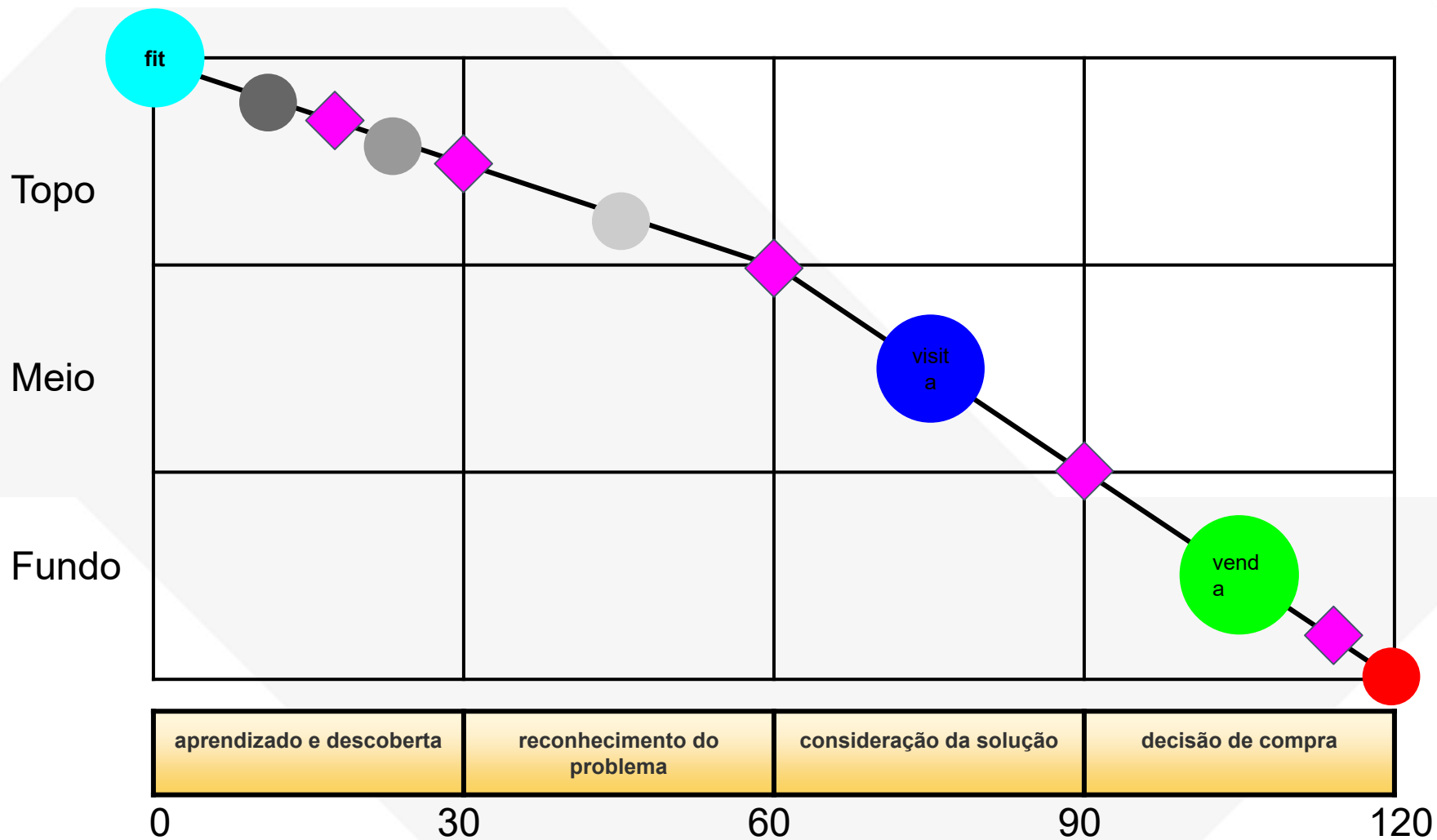
Fundo



aprendizado e descoberta	reconhecimento do problema	consideração da solução	decisão de compra
--------------------------	----------------------------	-------------------------	-------------------

0 30 60 90 120



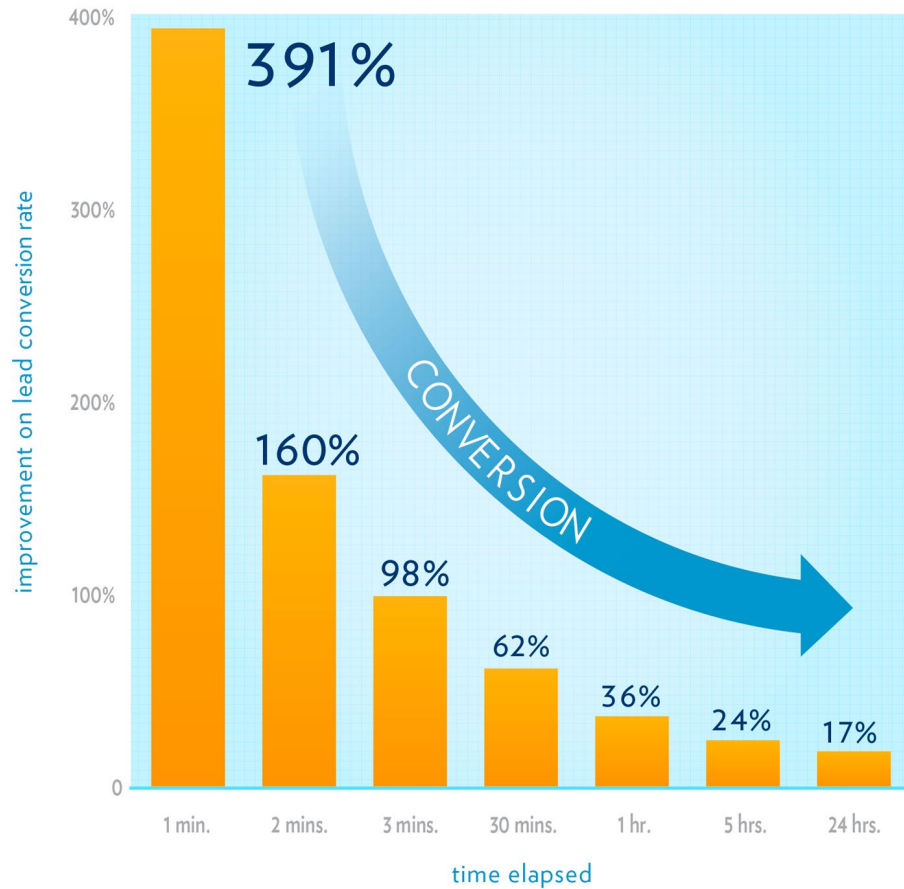


Cadências e Tarefas

- 1 - **Determinar o FIT - Imediato - telefone (perguntas)**
- 2 - Reforçar o convite - 7 dias - telefone ou whatsapp
- 3 - Produto e convite - 21 dias - telefone ou whatsapp
- 4 - Esquentar o lead - 45 dias - telefone ou whatsapp
- 5 - **Determinar a oportunidade - 75 dias - telefone (perguntas)**
- 6 - Produto e convite - 90 dias - telefone ou whatsapp
- 7 - **Determinar lost - whatsapp ou telefone - PERDA**

Retorno para os leads

Figure 1: The Impact of Speed-to-call on Conversion



Ferramentas

Análise e SEO

Google Analytics

Google Meu Negócio

Google Search Console

Mídias Sociais

Gerenciador de Anúncios

Gerenciar de Páginas

Facebook Leads

Automação de Instagram

Google

Google Ads

Semrush

Gerar Leads

Linkedin Sales Navigator

Hunter.io

Gerenciar Leads

RD Station MKT

Vendas

RD Station CRM

Comunicação

Telefone / Whatsapp

Messenger

Gmail

Chatbot

OBRIGADO

Perguntas?

Pode me encontrar

@marcusbarboza
marcus@pericoco.com.br

